

BAB III

ANALISIS DESKRIPTIF

3.1 Data umum

3.1.1. Profil Perusahaan

PT. Sumber Buana Motor merupakan perusahaan yang bergerak di bidang Penjualan sepeda motor, Service dan Spare part, Perusahaan ini beralamat di Jl. Magelang Nomer 135 B Yogyakarta dengan Akta Notaris No 34, tanggal 15 Februari 2001 dan di Sah kan oleh Menteri Kehakiman dan HAM pada tanggal 14 Mei 2001 . Perusahaan ini didirikan oleh Hendra Kurniawan dan sekaligus menjabat sebagai direktur utama PT. Sumber Buana Motor . saat ini PT. Sumber Buana Motor Memiliki 11 cabang, yaitu

1. Jl. Magelang (Head Office)
2. Jl Affandi Gejayan
3. Jl Bantul
4. Jl Wates – Jogja
5. Jl. Jogja – Wates
6. Jl. Jogja Solo Kalasan
7. Jl A Yani Magelang
8. Jl. Jogja Magelang Blondo
9. Jl S Parman Purwokerto
10. Jl Jendral Sudirman Timur Purwokerto
11. Jl. Gatoto Subroto Cilacap

PT. Sumber Buana Motor memiliki 250 karyawan yang tersebar di seluruh Cabang, karyawan di PT. Sumber Buana Motor merupakan Karyawan Tetap yang menduduki jabatan teknis dan karyawan outsourcing untuk posisi office boy dan Security. PT. Sumber Buana Motor merupakan

suatu usaha bisnis untuk memperoleh keuntungan baik itu perusahaan dagang maupun perusahaan jasa. Selain itu perusahaan juga menargetkan penjualan yang ingin dicapai setiap hari, bulan atau tahun. Perusahaan dapat membuat suatu tindakan, kebijakan atau keputusan yang dilakukan secara tepat untuk mencapai target tersebut. Namun, hal itu harus diimbangi dengan upaya-upaya untuk meningkatkan penjualan sepeda motor tersebut seperti iklan yang menarik, event atau kegiatan-kegiatan yang lainnya yang menarik minat konsumen. Penjualan meningkat maka perusahaan akan semakin berkembang. Saat ini PT. Sumber Buana Motor memiliki target 5,5 % penjualan tingkat nasional dan target 20% untuk penjualan motor sport wilayah Jogja-Kedu-Banyumas.

3.1.2. Visi, misi dan corporate cultures

Setiap organisasi maupun perusahaan harus mempunyai visi dan misi guna mengemban amanat yang dipercayakannya agar tepat sasaran, visi yang berisi tujuan dari PT. Sumber Buana Motor Kawasaki yang hendak dicapai dan misi yaitu langkah untuk mewujudkan tujuan dari pada misi tersebut.

a. Visi

- Di kenal sebagai dealer otomotif terbaik dalam bidang management, memastikan diri mampu memncapai kemajuan dan laba yang berimbang serta mampu memberikan kepuasan kepada pelanggan
- Bersama dengan segenap mitra bisnis, kami menciptakan semangat sinergis bagi kerjasama yang saling menguntungkan.

b. Misi

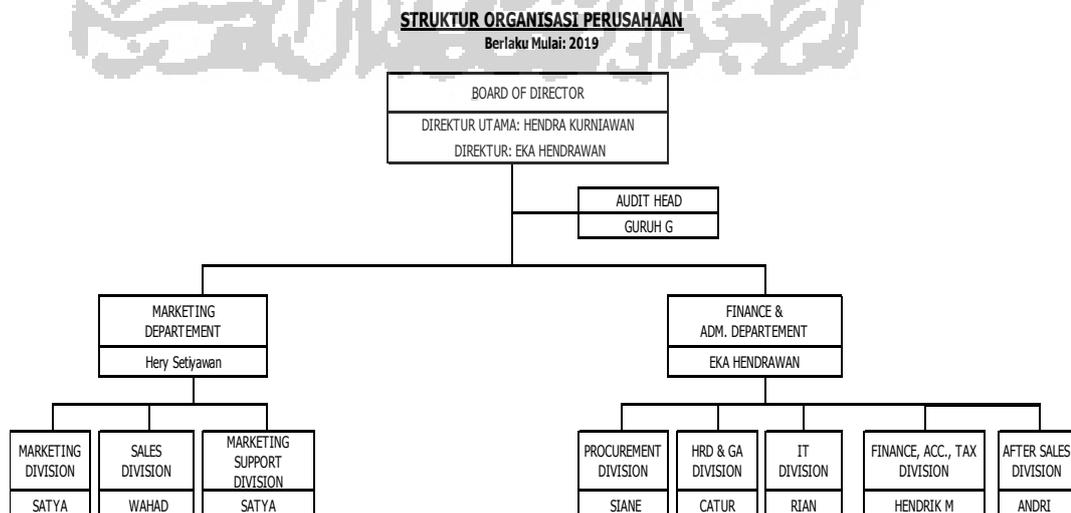
Menjadi dealer otomotif terbaik dengan memberikan value tertinggi dan kepuasan total kepada pelanggan.

C. Corporate cultures

1. Memberikan pelayanan yang terbaik untuk kepuasan total bagi para pelanggan
2. Memberikan penghargaan sebesar-besarnya kepada individu yang bermotivasi tinggi serta memiliki kerjasama tim yang baik dalam meraih sukses.
3. Memiliki kejujuran dan integritas yang tinggi.
4. Mengembangkan daya kreativitas dan inovasi untuk kemajuan perusahaan.

3.1.3. Struktur Organisasi PT. Sumber Buana Motor Kawasaki

Struktur organisasi merupakan suatu kerangka yang sangat penting dalam suatu lembaga, fungsinya adalah untuk menetapkan wewenang dan tanggung jawab dari masing-masing anggota atau karyawan. Struktur organisasi pada PT Sumber Buana Motor Kawasaki adalah.



Sumber : PT. Sumber Buana Motor Kawasaki 2019

Gambar 3.1 Struktur Organisasi PT. Sumber Buana Motor Kawasaki

3.2 Data Khusus

3.2.1. Program pengembangan karier PT Sumber buana motor

1. Pelatihan

Pelatihan merupakan salah satu bentuk pengembangan karier yang digunakan PT Sumber Buana Motor untuk mengembangkan potensi yang dimiliki oleh para karyawannya, setiap hari Jumat sore PT. Sumber Buana Motor rutin melakukan pelatihan untuk menambah pengetahuan atau sekedar memberi motivasi tambahan kepada para karyawannya. Pelatihan ini tidak hanya ditujukan kepada karyawan PT Sumber Buana Motor tetapi juga seluruh cabang Kawasaki yang berada di Yogyakarta. Bahkan karyawan yang bolos dalam pelatihan akan dikenakan denda sebesar Rp 500.000. Beberapa kegiatan training yang diberikan oleh PT Sumber Buana Motor antara lain :

- Training dengan cara memberikan materi tentang produk knowledge
- Training memberikan strategi baru yang digunakan perusahaan
- Training memberikan motivasi tambahan agar para karyawan lebih bersemangat melakukan pekerjaannya



Gambar 3.2 Pelatihan PT.SBM

2. Promosi

Selain pelatihan metode yang di gunakan PT. Sumber Buana Motor Kawasaki adalah promosi, karyawan yang memilik potensi lebih atau tidak sesuai dengan job des yang telah di tentukan perusahaan tidak akan langsung di berhentikan tetapi perusahaan akan melihat potensi

lain dari karyawan tersebut dan akan di lihat apakah ada posisi yang cocok untuk karyawan tersebut . contoh model promosi yang di

terapkan PT Sumber Buana Motor Kawasaki

- Di PT. Sumber Buana Motor Kawasaki terutama sales memiliki grid tersendiri dan yang paling tinggi adalah sales platinum

- Kemudian apabila seorang sales dapat bertahan di grid platinum maka karyawan akan dapat di promosikan atau di calonkan ke supervisor

3. Prestasi kerja

Prestasi kerja menjadi tolak ukur yang paling sering di gunakan oleh PT Sumber Buana Motor dalam melakukan pengembangan karier untuk di naikan ke jabatan yang lebih tinggi bahkan beberapa tahun yang lalu PT Sumber Buana Motor sempat memberikan bonus yang cukup besar untuk sales yang menjadi top sales atau sales dengan penjualan terbanyak, metode ini cukup berhasil membuat sales berlomba-lomba dalam melakukan penjualan

3.2.2. Grid karier sales pada PT. Sumber Buana Motor

a. Trainee 1

Trainee 1 merupakan tahap awal ketika kita mendaftar menjadi karyawan di PT Sumber Buana Motor Kawasaki, target pencapaian trainee adalah sebagai berikut :

1. Pencapaian 3 bulan : 0-2 unit pemutusan kontrak
2. Pencapaian 3 bulan : 3-5 unit masuk trainee 2 (sehingga wajib membuat lamaran baru)
3. Pencapaian 3 bulan : 6 unit ke atas bisa langsung di naikan menjadi sales silver

Note : pencapaian 2 bulan minimal 2 unit, di bawah 2 unit pemutusan kontrak (tidak bisa masuk mitra kerja) target nya

adalah 2 unit per bulan dan di lakukan evaluasi setiap 3 bulan sekali.

b. Trainee 2

Trainee 2 merupakan lanjutan apabila kita lolos dari trainee 1, di trainee 2 ini karyawan memiliki target yang berbeda dan lebih tinggi dari trainee 1 yaitu sebagai berikut :

1. Pencapaian 3 bulan : 0-5 unit pemutusan kontrak kerja
2. Pencapaian 3 bulan : 6 unit atau ke atas langsung masuk silver

Note : pencapaian 2 bulan minimal 2 unit, di bawah 2 unit pemutusan kontrak (tidak bisa masuk mitra kerja) target 2 unit per bulan dan di lakukan evaluasi setiap 3 bulan

c. Silver

Silver merupakan awal grid sales kita ketika sudah menjadi karyawan tetap di PT. Sumber Buana Motor dan memiliki target sebagai berikut :

1. Pencapaian target di bawah 0-5 unit tour of duty atau di pindah ke Sumber Buana Motor cabang lainnya, selain kemungkinan di pindah karyawan juga masuk ICU

2. Pencapaian target 6-8 unit tetap berada di grid silver

3. Pencapaian target 9 unit atau ke ataskaryawan bisa langsung di naikan ke gold

Note : target 3 unit perbulan dan di lakukan evaluasi per 3 bulan, ICU merupakan kondisi di mana sales dalam melakukan penjualan nya tidak mencapai target , selama di ICU sales di

beri waktu 3 bulan dan target yang sama dengan grid sebelum karyawan masuk ICU, jika selama 3 bulan tetap tidak bisa mencapai target yang ditentukan maka karyawan bisa langsung turun menjadi OJT.

d. Gold

Gold merupakan grid karier yang lumayan tinggi di jajaran para sales dan memiliki target antara lain :

1. Pencapaian target di bawah 0-5 unit tour of duty atau di pindah ke cabang Sumber Buana Motor lainya dan juga masuk ke ICU
2. Pencapaian target di bawah 6-8 unit akan didown grade ke silver atau turun 1 grid
3. Pencapaian target 9-11 unit tetap berada di gold
4. Pencapaian target 12 atau ke atas langsung naik ke platinum

Note : target 4 unit per bulan dan di lakukan evaluasi per 3 bulan sekali. ICU merupakan kondisi di mana sales dalam

melakukan penjualannya tidak mencapai target, selama di ICU sales di beri waktu 3 bulan dan target yang sama dengan grid sebelum karyawan masuk ICU, jika selama 3 bulan tetap tidak bisa mencapai target yang ditentukan maka karyawan bisa langsung turun menjadi OJT atau turun ke silver.

e. Platinum

Platinum merupakan grid paling tinggi di jajaran sales dan memiliki target sebagai berikut :

1. Pencapaian target di bawah 0-5 unun tour of duty atau di pindah ke cabang Sumber Buana Motor lainnya/ ICU
2. Pencapaian target di bawah 6-8 unit akan di turun kan grade ke silver
3. Pencapaian target 9-11 unit akan diturun kan grade ke gold
4. Pencapaian target 12-14 unit tetap berada di grade platinum
5. Pencapaian target 15 atau ke atas akan di calonkan menjadi sales supervisor dengan catatan memang ada lowongan yang kosong atau sedang ada sales supervisor yang di lakukan evaluasi oleh perusahaan

3.2.3. Grid karier counter pada PT. Sumber Buana Motor

a. Trainee 1

Trainee 1 merupakan tahap awal ketika kita mendaftarsebagai counter di Sumber Buana Motor dan memiliki target sebagai berikut :

1. Pencapaian target 0-11 unit di lakukan pemutusan kontrak
2. Pencapaian target 12-14 unit masuk trainee 2 (wajib membuat lamaran kerja baru)
3. Pencapaian target 15 unit ke atas bisa langsung naik ke grade silver

Note : target 8 unit per bulan dan di lakukan evaluasi setiap 3 bulan sekali.

b. Trainee 2

Trainee 2 merupakan lanjutan apabila kita lolos dari trainee 1 dan di berikan target sebagai berikut :

1. Pencapaian target 0-11 unit pemutusan kontrak
2. Pencapaian target 12-14 unit pemutusan kontrak
3. Pencapaian target 15 unit atau ke atas langsung di naikan ke grade silver

Note : target 8 unit per bulan dan di lakukan evaluasi per 3 bulan sekali

c. Silver

Silver merupakan awal grade ketika kita sudah di tetapkan menjadi karyawan resmi perusahaan dan memilin target penjualan sebagai berikut :

1. Pencapaian target 0-14 unit tour of duty atau di pindah ke cabang Sumber Buana Motor lainnya/ ICU
2. Pencapaian target 15-20 unit tetap berada di grade silver
3. Pencapaian target 21 unit atau ke atas langsung di naikan ke grade gold

Note : target 10 unit per bulan dan di lakukan evaluasi per 3 bulan sekali

d. Gold

Dalam grade gold tentu lebih berat karena memiliki target yang lebih tinggi dari sebelumnya yaitu :

1. Pencapaian target 0-14 unit tour of duty atau di pindah ke cabang Sumber Buana Motor lainnya/ ICU
2. Pencapaian target 15-20 unit turun grade ke silver
3. Pencapaian target 21-24 unit tetap berada di grade gold
4. Pencapaian target 25 unit atau e atas bisa langsung masuk ke grade platinum

Note : target 12 unit per bulan dan di lakukan evaluasi per 3 bulan sekali

e. Platinum

Sama seperti di sales, platinum juga merupakan grade tertinggi di counter dan memiliki target sebagai berikut :

1. Pencapaian target 0-14 unit tour of duty atau di pindah ke cabang Sumber Buana Motor lainnya/ ICU
2. Pencapaian target 15-20 unit langsung turun ke grade silver
3. Pencapaian target 21-24 unit langsung turun ke grade gold
4. Pencapaian target 25-29 tetap beradsa di grade platinum

5. Pencapaian target 30 unit atau ke atas bisa langsung di calonkan menjadi sales supervisor.

Note : target 14 uit per bulan dan dilakukan evaluasi per 3 bulan sekali

3.2.4 Sampel sales gold dan platinum karyawan PT Sumber Buana Motor

No	Nama Sales	Cabang	Grade
1	Anna	Pusat	Gold
2	Levi	Wirobrajan	Gold
3	May	Magelang 1	Gold
4	Umul	Cilacap	Platinum
5	Arshintia	Gejayan	Gold
6	Iksan	Magelang 1	Gold
7	Garbo	Magelang 1	Platinum
8	Andri	Gejayan	Gold
9	Dani	Purwokerto 2	Gold
10	Andriyan	Pusat	Gold
11	Agus Nur	Gejayan	Platinum
12	Nugroho Heri	Magelang 2	Gold
13	Imam	Cilacap	Gold
14	Catur	Purwokerto 2	Gold

Tabel 3.1 Sampel sales Gold dan Platinum

Sumber : SBM

3.2.4. Down grade sales gold dan platinum bulan Mei 2019

No	Nama	Turun ke	Cabang	Sales	Feb	Mar	Apr	Evaluasi 3 bln	ket
1	Levi	Gold	Wirobrajan	Target	14	14	14	42	
				Actual	9	5	8	22	
				A/T	64%	36%	75%	52%	
2	Richa	Silver	Magelang 2	Target	12	12	12	36	
				Actual	10	6	3	19	
				A/T	83%	50%	25%	53%	
3	Agus Purnomo	Silver	Gejayan	Target	4	4	4	12	
				Actual	4	2	2	8	
				A/T	100%	50%	50%	67%	
4	Rahmat	Silver	Wates	Target	4	4	4	12	
				Actual	4	1	2	7	
				A/T	100%	25%	50%	58%	

Tabel 3.2 Down Grade Sales

3.2.5. Upgrade sales silver ke sales gold dan platinum

No	Nama	Naik ke	Cabang	Sales	Feb	Mar	Apr	Evaluasi 3 bln	ket
1	Agus Nur	Platinum	Gejayan	Target	4	4	4	12	
				Actual	3	3	6	12	
				A/T	75%	75%	150%	100%	
2	Nugroho Heri	Gold	Magelang 2	Target	3	3	3	9	
				Actual	2	6	3	11	
				A/T	67%	200%	100%	122%	

Tabel 3.3 Upgrade sales

3.2.6. kendala yang di hadapi PT Sumber Buana Motor

1. Semangat

Tidak semua karyawan PT Sumber Buana Motor bersemangat dalam menjalankan pekerjaannya, karena kebanyakan dari mereka masih bujangan sehingga mereka berfikir seolah belum mempunyai tanggung jawab, dan tidak terlalu memikirkan target yang di berikan oleh perusahaan, seperti contohnya saat salah satu team melakukan canvas di perumahan elit di Sleman mereka hanya sekedar memnyebar brosur tanpa bertemu pemilik rumahnya, jika mereka mengikuti SOP maka karyawan harus bisa mendapatkan data base dari pemilik rumah yang di tuju.

2. Belum memiliki rasa tanggung jawab yang kuat

Karena rata rata usia dari sales di PT Sumber Buana Motor ini yang tergolong masih banyak yang muda sehingga masih belum memiliki rasa tanggung jawab yang kuat untuk pekerjaan dan tidak terlalu memikirkan karier mereka kedepan nya sehingga apa yang

sudah di berikan pada saat Pendidikan dan pelatihan kurang bias di terapkan secara maksimal .

3. Kurang nya dukungan dari perusahaan

Maksud nya disini adalah seharusnya setelah melaksanakan program Pendidikan dan pelatihan perusahaan harus memberikan fasilitas tambahan seperti di adakan nya even pameran, karena di PT Sumber Buana Motor ini kebanyakan pengembangan karier di lakukan dengan sistem promosi dan melihat dari prestasi kerja atau kinerja dari karyawan tersebut.

4. Tidak konsisten dalam melakukan penjualan

Sebagian besar dari karyawan sales PT Sumber Buana Motor tidak konsisten dalam melakukan penjualan setiap bulan nya, terkadang mereka melakukan penjualan dengan melebihi target tetapi terkadang juga tidak sampai target, padahal salah satu program pengembangan karir yang di lakukan oleh perusahaan adalah promosi, maka itu menjadi tugas perusahaan untuk membuat karyawan konsisten atau bahkan grafik nya naik dalam melakukan penjualan setiap bulan nya.